

Nuestra “Segmentación de mercado”:

Nuestro café va a estar dirigido a un grupo de clientes con gustos específicos, por ejemplo, los videojuegos. Por lo cual nos dirigimos a un mercado de nicho.

Nuestros clientes son tanto adolescentes como personas algo más adultas. Todos tienen en común que pueden ir a el café para: tomar algo/socializar, jugar a videojuegos, jugar a juegos de mesa y acudir a algún evento que se celebre.

Teniendo en cuenta al tipo de clientes al que nos dirigimos comprenderá a jóvenes entre 16 y 25, y adultos entre 25 y 35 años. Siendo así, la mayoría hombres, por lo cual pueden haber más baños para el sexo masculino.

Nuestros clientes, en su gran mayoría pertenecen a una clase económica media, por ende, los precios serán asequibles para toda nuestra clientela. Además, teniendo en cuenta que muchos serán menores de edad, el local tendrá que estar en una zona accesible, cerca de medios de transportes, tales como el metro o paradas de buses. También nuestro comercio tendrá que permanecer en una zona céntrica, ya que suponemos que una gran porción de nuestros clientes no vendrían solos. Esto implica tener un lugar que sea conveniente para todos.